

2023年银行外拓工作总结 银行工作总结

银行工作总结(汇总9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇一

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经

很累了，但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。**银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了**银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了,效率就必须提高,这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,谨慎谨慎再谨慎,严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

银行工作总结范文2018(二)

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初,主任室根据支行市场为导向,以服务为手段,以客户为中心的精神,结合营业部具体情况,确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标,不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐,定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务,对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务,向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前,已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性,当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时,马上多打听并与刘正光等人取得联系,向他们介绍我行的服务和结算优势,用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定

来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

2.2018银行转正工作总结

6.银行年底工作总结,银行年终工作总结

7.银行职员工作总结范文2018

8.银行工作总结范文

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇二

20xx年是银行极为特殊和艰巨的一年,在努力发展各项业务的同时又要兼顾it蓝图的投产事业,在分行党委的正确领导下,通过全员的不懈努力,求真务实,积极调整营销策略,不断突破创新,为了新一轮的目标,文化名居分理处统筹发展,

不断发展优质客户，提升我分理处市场占有率，虽然离分行原定目标仍有一定差距，但我分理处将认真总结经验，以便在第二季度有新的突破。

人民币负债业务截止3月31日余额为14829万元，较年初新增2221万元；人民币对公储蓄存款余额为1435万元，较年初新增590万元；外币储蓄余额为153万元，较年初新增55万元；零售贷款余额为20xx万元，较年初新增319万元；中银系列信用卡新增138张；销售理财产品累计销售1092.3万元；新增vip客户5个；贵金属销售5万元。

尽管我银行网点在各项业务指标上有所收获，但是仍然存在许多不足。

1. 员工客户资源有限。我网点多年来形成的工作氛围，造成员工工作积极性不高涨。老员工的客户资源基本耗尽，缺少发展新客户的激情，新员工经验尚浅，缺少营销资源，营销能力仍有待提高。
2. 网点虽然地处小商品市场这一商圈，但这一地段却集中了工行，建行，交行，邮政银行，邮政储蓄，及我行两个网点。由此看来，该地段的竞争是非常激烈的。我网点员工多次到小商品市场内发展客户，并未受到理想的效果。
3. 网点人员对部分业务知识非常不了解，尤其是关于公司业务方面的知识知之甚少。我网点曾经.也因为知识不足而导致无法解答客户的状况，但经过调整，已经得到了极大的改善。

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇三

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优

化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款 1.1 亿多元，累计投放贷款 4 亿多元，累计签发银行承兑汇票 3 亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款 1.36 亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过 4 年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到 xx 年末，外币存款余额达到 395 万美元，国际结算额达到 1210 多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到 3771 张，存款余额达到 973 万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。1999 年，实现利息收入 3079 万元，实现减亏 1023 万元，受到了省行的嘉奖。xx 年，在剥离出去 2 亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入 20xx 万元，比上年减亏 2159 万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

搞好宣传发动，统一全行思想

1997年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

突出工作重点，促进业务发展

（一）以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做

为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

（二）以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇四

大家好，我是八湖支行的内勤人员赵宇，有幸参与到这一次

的外拓活动，感触颇深，下面就这一次外拓，我和大家分享一下我的收获。

苏格拉底曾经说过，世界上最快乐的是事，莫过于为理想而奋斗。而今天我想说，现在我们最大的幸福感莫过于我们集体穿着制服、披着绶带、拿着宣传单页走到客户中间去，用我们真诚的服务态度，换来客户的认可，从他们信任、期许的眼神中，我思想到了作为作为一个银行从业人员的荣誉感和自豪感。

因为这次外拓，我才明白自己其实可以更细心。参加工作之初，我就清楚的懂得 $100-1=0$ 这个公式的含义，干银行就是1%的错误带来100%的失败，任何细小错误都有可能导致不可挽回的损失，这个公式一直是我心里的一条红线，时刻提醒着我。在这次的外拓活动中，从细微处礼物配备到各个外拓小组的行程安排，从前期的流程规划到后期的进户信息采集，都让我从同事身上看到了一种时时处处重细节、处处时时严谨的工作态度。

因为这次外拓，我才明白自己其实可以更用心。每次外拓出发之前，行长都会重点强调，外拓拼的不是技巧，而是用心程度，你的诚意到了，态度有了，自然就有收获，要我们每我做到用心听、用心看。我开始不以为然，觉得只要嘴巴甜、业务熟就足以完成任务，这次外拓给我上了生动一课，让我明白盲目的推销其实是外拓营销的下下策。耳朵是通向心灵的窗户，只有用心倾听，在与客户的交流中发现需求，针对不同需求推出不同存贷款业务，有的放矢才是良策。除了用心听，用心看也很重要，春秋管子说过，不审不聪则谬，不察不明则过，其中审和察都是观察之意。进户外拓不是简单的进门聊天，进企业看规模，进门户看境况，通过观察环境、客户习惯等等，进行综合判断，进行有针对性的营销推广。我理解的用心，其实不只是要走心，还要走脑子，用心听、用心看，外拓才不会沦为简单的走街串巷，真正起到收集信息、开拓业务的作用。

也因为这次外拓活动，我才懂得原来我们需要更“耐心”。希腊古典哲学家柏拉图说过一句话，耐心是一切聪明才智的基础。从事银行工作，比聪明才智更重要的恰恰就是耐心。有人说银行是金融业，高大上，然而更加准确地说我们是金融服务业，我刚到八湖支行时，我们内管就对我们的工作环境进行了生动的概括，说我们是基层金融服务业，我当时并不明白，这一年的工作经历使我懂得，我所面对得不只是金钱和数字那么简单，而是形形色色的人，他们来自不同的阶层，文化程度良莠不齐，工作中可能出现的情况也是千姿百态，我们内管说，以不变应万变，这个不变就是耐心和微笑。这次外拓营销我真正思想到到这句话的含义，面对不同的完全陌生的潜在客户，都要拿出最大的热忱和耐心，可能有些人会态度冷淡不理解、甚至排斥，这就需要用心发展客户需求，耐心讲解我们的存贷款业务，沟通是打破壁垒的利器，人的全部本领不过是耐心 and 时间的混合物。

还是因为这次外拓活动，我才思想到到我们需要更虚心。一年前的这个时候我刚刚迈出大学校门，就很幸运地加入了这个大家庭，从入职培训的理论充实，到正式上岗实践磨砺，从柜员工作的点点滴滴，到这次外拓的经验积累，我受益良多，其中最大的收获来自身边的榜样引导作用，从在座的前辈身上学习到了很多，一份报表的制作，一个温暖和煦的微笑，一笔笔准确无误的账目，还有一一次次外拓的丰富经历都使我受益良多，人最大的敌人就是自我满足，常怀谦虚谨慎恭敬之心才能不断进步，这次的外拓活动对我来说更是一次意义重大的教育课，帮助我迅速找准位置，积累大量实践经验，有了很大提高。

这一次外拓带给我以及我的全体同事最重要也是影响最深远的收获是“信心”，这个信心除了是对自己未来工作的一种态度，也是对领导和同事的承诺：工作零失误，服务高质量，出现问题勇敢面对、积极解决，遇到挫折，学会沟通，突破自我，做一个更好的自己。这个信心还是对这个集体光明前程的信心，在上周，我们河东农合行正式挂牌改名河东农村

商业银行，我明白这不仅仅是名称的改变，这是一个企业进步发展所带来的质的飞跃，对我们个体而言，除了荣誉感，更多的应该是沉甸甸的责任感。

一次外拓活动，教会了我细心工作，用心待人，耐心服务，虚心学习，对未来充满信心，五颗真心，感受颇深，受益良多。作为一个职场新人的旅程才刚刚出发，我们外拓之路也才刚刚启程，一个全新的河东农商银行正向我们走来。我也有幸和各位前辈一起，共同努力，创造河东农村商业银行更加灿烂的明天！

谢谢大家！

1 / 1

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇五

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在xx银行激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。

五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入xx银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。

刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己较劲，要做就要做得。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉为此，我为自己规定了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。xx银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。

在日常工作中，我都以点点滴滴打造品牌的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客

户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了xx银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好三声服务心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持客户第的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。

针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自（详细定稿版）己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使

他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。

对于他们的薄弱环节技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入xx五年来，繁华的xx城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。

在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立服务是立行之本，创新是发展之路的思想。以敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇六

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归众所周知，在xx支行辖内□xx分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本□xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储xx万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

xx年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展

示××行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在××行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到××行人的真诚，感受到在××行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇七

新员工的工作总结主要从自己的工作适应情况、心态的转变、工作中遇到的问题、自己的工作方法、自己的不足之处和可以提高之处来谈谈。切忌不可说空话，无中生有。要实事求是，切身的来谈自己的工作。以下给出几篇范文，仅供参考。

结束了四年丰富多彩的大学生活，我憧憬着自己能够进入一个在社会上有地位、受人尊重、有良好发展前景的大企业工作。经过努力，终于圆了自己的梦——我获得了xx电网公司赐予的这一就业机会。在激情似火的七月我怀着激动无比的心情进入了梦寐以求的xx电网公司，荣幸成为xx供电局的一名新员工。

七月初到局里报道后我们首先加入了xx电网公司在贵阳xx开办的20xx年新员工培训班。这是我们大学毕业参加工作的一个重要转折点亦是一个新的起点，在短暂的十天时间内我们进行了军事训练、电网专业知识学习以及观看了抗冰保电专题视频和图片展。军训不仅能培养我们吃苦耐劳的精神，而且还能磨练人的坚强意志。

xx十天的培训结束，我们紧接着又加入到都匀电网开办的20xx年新员工生产技能培训班进行了为期一个月的深入学习。通过20多天的学习培训，使我对都匀电网有了一个更为清晰的认识。同时也对高电压设备的基础知识、油务技术监督的分类任务、电气试验在电力生产中的应用、继电保护的基础知识、变电运行、电气接线及运行方式、变电站的相关知识、安规、事故及异常情况用语、操作术语、调度自动化系统功能、电力营销系统的知识、电力线载波、光纤通信技术和信息自动化、计量管理所的结构及职能权限、电测量指示仪表的基础知识、线路管理及输电线路的基本知识、调度管理的相关知识等有了一定程度的了解。这次学习将对我们今后的工作有着不容忽视的作用。

近两个月的培训结束了，我分配到马场坪供电所见习上班，从事收费工作。刚接触收费难免有些棘手的以前不曾碰到的问题，当我耐心向所里面的同事请教时，他们总是非常热情，不厌其烦的给我讲解，每次看到的都是他们热心的笑容，一股暖流从心间流过，我知道也坚信这股暖流是不会干涸的。所里面的每一名同事都极好相处，乐于助人，我想这也许和xx人在外界的良好口碑是分不开的吧。

但更多的感觉是充实和快乐。我实习的岗位属于服务性窗口，不论是现在还是今后我每天都会以一个良好的精神面貌和热情的态度去为任何一名客户服务，要做到服务永无止境！争取做一名优秀的南网人！

新员工工作总结（二）

首先，谈谈自己这段时间心态的转变。

坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的.空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上

的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我半年来的工作状况做一个小结

（一）学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互联网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外,我还尝试着进行了xx项目的成本估算,使我有机会能接触到估算实践工作,对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识,我觉得需要进一步摸索和思考,活学活用,来解决实际的问题。

(二)即使是最基础的工作,也需要不断地创新求进,以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容,与信息档案的收集、整理有关,本来以为这是一种比较枯燥的工作,其实,如果有心多思考一下,档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今,我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是,我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较,当然,随着工作的深入,还有更多新的内容等待我去学习,去思索。

当然,我在工作中还存在着一些不足之处,如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中,我将本着对本职工作的认真和责任心,把工作做好做精。

总之,我将以公司的经营理念为坐标,将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合,利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术,为公司的发展尽我绵薄之力。

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇八

这一年,在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下,房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风,提出了“不为困难找理由,只为成功想办法”的工作理念,解放思想,更新观念,不断创新工作方法,克服工作中遇到的种种困难,严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施,围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案件的学习分析和讨论，通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

银行外拓工作总结 银行工作总结银行工作总结篇九

一、外拓营销组织架构

为保证外拓营销工作的顺利开展，望江农商银行专门成立了“外拓营销”领导小组、后勤支持小组和外拓营销工作小组，负责制定外拓方案，后勤支持、组织实施及考评，通报营销成果，表彰奖励等。

（一）领导小组： 组

副组长：

成员：

领导小组办公室设在业务管理部，负责制定外拓营销方案、监督营销过程、评估营销效果、统计营销数据和实施目标考核等。

（二）后勤支持小组： 组长：

成员：

后勤支持小组办公室设在办公室，负责宣传资料、营销礼品等准备、人员的合理调整和维持核心业务的有序开展等。

（三）外拓营销工作小组

.. “外拓营销”工作小组，由部门负责人、支行行长（含主持工作的支行副行长）、分理处主任、会计主管、电子银行协管员、客户经理和部分信贷员组成，负责外拓营销的具体实施工作。

二、外拓营销目的通过外拓营销，有效搜集客户需求、分析客户需要、挖掘潜在价值、营销业务产品、建立客户档案，努力发挥望江农商银行的客户市场优势，与客户建立多样化的业务合作关系，创新合作形式，有效稳住老客户，吸引新客户，促进望江农商银行业务持续发展。

三、外拓营销准备

（一）人员配置准备